

---

**UN PETIT GUIDE POUR LES FUTURS SAVONNIERS.ES**

# **L'ÉLABORATION DU BUSINESS PLAN DE MA SAVONNERIE**

---

# **L'ÉLABORATION DU BUSINESS PLAN DE MA SAVONNERIE**

Ce document contient des liens vers notre partenaire ***ODELESDE BUSINESS PLANS***. Nous ne recevons aucune commission pour la promotion de leurs produits et services.

*Par* Jacqueline Hurley

1. L'ÉLABORATION DU BUSINESS PLAN D'UNE SAVONNERIE.....	4
Dois-je rédiger un business plan pour ouvrir ma savonnerie? .....	7
Quels éléments inclure dans le business plan de ma savonnerie? .....	8
Comment établir l'executive summary de ma savonnerie ? .....	11
Comment rédiger l'étude de marché pour ma savonnerie ? .....	12
2. LES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX D'UN BUSINESS PLAN POUR UNE SAVONNERIE .....	13
En quoi consiste le modèle économique de ma savonnerie? .....	13
Comment expliciter les segments de clientèle de ma savonnerie? .....	14
Comment élaborer l'analyse concurrentielle de ma savonnerie? .....	15
Comment rédiger la matrice SWOT de ma savonnerie? .....	17
Comment rédiger la stratégie marketing de ma savonnerie? .....	18
Les tableaux financiers du Business Plan pour ma savonnerie .....	21
3. QUELLE FORMATION PROFESSIONNELLE PROPOSEZ-VOUS POUR M'AIDER À LANCER MA SAVONNERIE? .....	23
4. NOUS CONTACTER .....	27

# 1. L'ÉLABORATION DU BUSINESS PLAN D'UNE SAVONNERIE

---

**L**a France est le troisième producteur de savon en Europe et partage avec le Royaume-Uni et l'Allemagne les 90 % de la production européenne de savons. Ce qui explique pourquoi ouvrir une savonnerie attire autant de créateurs d'entreprise dans l'hexagone.

Toutefois, avant de se lancer dans une aventure entrepreneuriale en ouvrant une savonnerie, construire un business plan est fortement recommandé.

Cette démarche permet d'établir la stratégie de croissance de votre savonnerie en réfléchissant, par exemple, au budget de démarrage, à l'étude concurrentielle, au chiffre d'affaires, aux indicateurs de performance mais également aux futurs bénéfices de votre activité de fabrication de savons.

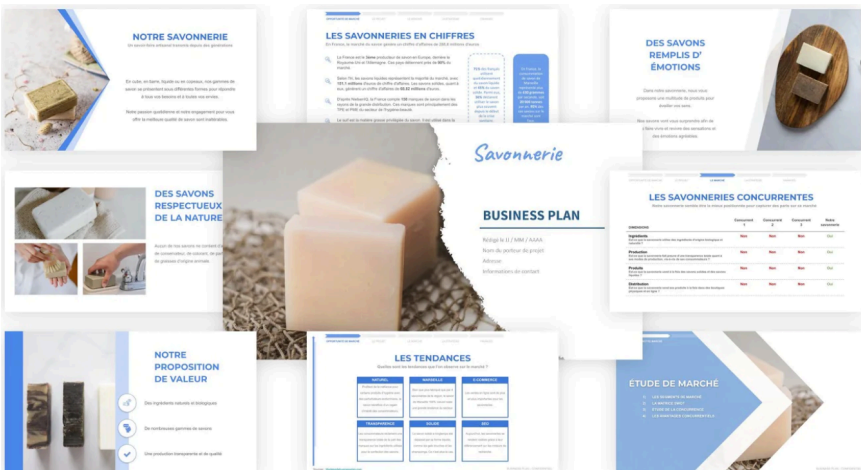
De plus, le business plan de votre savonnerie peut servir de support si vous prévoyez de faire une demande de financement auprès d'une institution financière. Quels

éléments doit-on retrouver dans le business plan d'une savonnerie ?

**E**xiste-t-il un plan prédéfini ?

- Peut-on calculer le chiffre d'affaires de votre savonnerie ?
- Quels sont les tableaux financiers à présenter dans ce document ?
- Comment calculer le seuil de rentabilité d'une savonnerie ?

Nous apportons des réponses dans cet article. En plus de cela, pour assurer la réussite de votre entreprise, vous pouvez compléter le **business plan adapté à une savonnerie** proposé par notre partenaire **ODELESDE BUSINESS PLANS**.





# Dois-je rédiger un business plan pour ouvrir ma savonnerie?

**L**a mise en place d'un business plan avant l'ouverture d'une savonnerie offre la possibilité de :

- identifier les derniers chiffres qui caractérisent le marché du savon
- synthétiser les habitudes de consommation qui caractérisent le secteur du savon
- présenter les facteurs de réussite d'une savonnerie
- cerner vos futurs clients ainsi que leurs envies
- réfléchir à une proposition de valeur durable pour votre projet
- identifier les savonneries concurrentes, sans oublier leur place sur le marché du savon
- trouver des avantages compétitifs pour votre savonnerie
- présenter, par un Business Model Canvas, le business model de votre projet
- élaborer un plan de développement (en plusieurs étapes)
- établir une politique contre les risques et événements qui peuvent poser problème à votre savonnerie
- faire comprendre à un banquier que votre nouveau projet est en capacité de générer des bénéfices.

# Quels éléments inclure dans le business plan de ma savonnerie?

**L**e business plan est un type de document qui regroupe une multitude d'éléments, de variables et d'analyses.

Toutefois, il est essentiel de bien les regrouper pour que votre business plan soit rigoureux, complet et agréable à lire.

C'est ce que notre partenaire **ODELESDE BUSINESS PLANS** a fait dans leur **business plan pour une savonnerie**, qui se divise en différentes parties.

La partie d'introduction se nomme « **Opportunité de Marché** ». Dans cette partie, on va faire un rapport avec des chiffres et analyses du marché du savon. Ces éléments sont généralement les plus récents.

Cette partie vous donne également l'occasion de synthétiser les tendances notables (par exemple : les savons bio par saponification à froid, la production artisanale de savons, les savons vegans, ou encore les savons ou shampoings solides connus sous le nom de SYNDETS.

Pour finir, on identifie les critères qui permettent à une savonnerie de se transformer en entreprise rentable.



Après cela, il y a une partie qui correspond à la « **Présentation de l'Entreprise** ». Elle permet d'introduire les grandes lignes de votre savonnerie :

- Dans quelle zone est implantée la savonnerie ?
- Quels sont les types de savons commercialisés (de ménage, cosmétiques, détergents, etc.) ?
- Quel est le modèle économique de la savonnerie ? (dispose-t-elle d'une boutique ? collabore-t-elle avec des distributeurs ? vend-elle en ligne ?)

Cette partie présente également la proposition de valeur de votre savonnerie. Finalement, vous y retrouverez la présentation du porteur de projet (la personne à la tête de cette aventure entrepreneuriale).

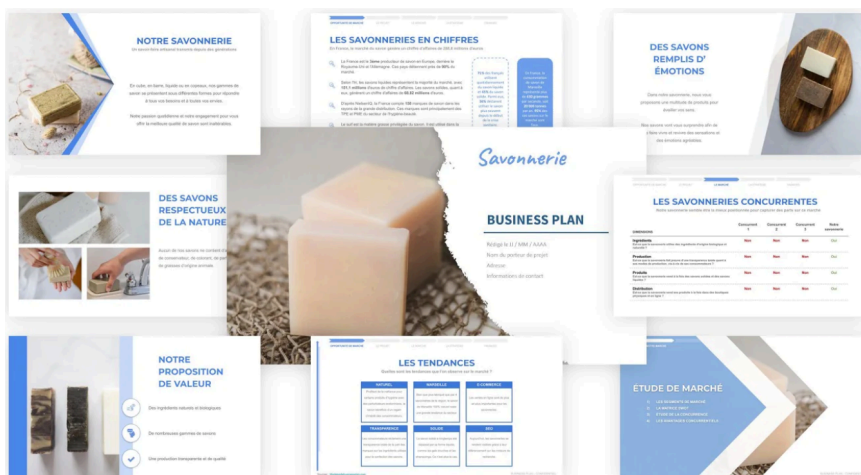
Puis, vient la partie qui s'appelle « **Étude de Marché** » et qui va permettre d'étudier les différents profils de clients pour votre savonnerie.

On y présente aussi les savonneries concurrentes au sein d'une étude concurrentielle. Cette partie contient notamment une SWOT, qui est un outil utilisé afin d'identifier les forces et faiblesses de votre savonnerie, tout en introduisant les opportunités et menaces de l'environnement.

La partie que notre partenaire appelle « **Stratégie** » va ensuite vous permettre de présenter une solide stratégie marketing avec toutes les actions qui permettront à votre savonnerie d'atteindre son seuil de rentabilité.

- On y décrit, notamment, une véritable stratégie marketing qui permettra une croissance des indicateurs financiers de votre activité.

Enfin, votre business plan pour une savonnerie présente une partie qui traite des « **Finances** », qui permet de dévoiler l'ensemble des tableaux et indicateurs financiers de votre savonnerie.



# Comment établir l'executive summary de ma savonnerie ?

**P**our bien rédiger l'Executive Summary (aussi appelé "résumé exécutif") de votre savonnerie, il faut respecter certains critères.

Premièrement, votre Executive Summary devra être plutôt court. Ne rédigez pas plus de 2 pages. De par sa définition, il est l'introduction du business plan de votre savonnerie.

En plus de cela, il doit être percutant pour montrer aux personnes qui vont lire votre business plan que votre activité de fabrication de savons constitue un projet d'entreprise maîtrisé.

Soyez rigoureux, tentez d'éviter les redondances et précisez les atouts de ce projet d'entreprise (par exemple : collabore avec des entreprises ayant besoin de ses services (commerces, hôtels, blanchisseries, etc.), assure une distribution au niveau national, voire international, met en place un service client disponible et réactif ou encore se spécialise dans tous types de savons solides (shampooing solide, dentifrice solide, savon pour le corps ou le visage, etc.)).

Votre Executive Summary doit refléter une certaine structure. Vous pouvez vous inspirer de celle du [business plan pour une savonnerie](#), de notre partenaire, expliquée dans la partie précédente.

# Comment rédiger l'étude de marché pour ma savonnerie ?

**L**'étude de marché de votre savonnerie vous permet de comprendre quels sont les divers éléments qui entourent votre projet d'entreprise, comme les caractéristiques de la demande, les modes de consommation, sans oublier les savonneries concurrentes.

Chaque projet doit être commencé par une rigoureuse étude de marché.

Comment l'établir ? C'est simple, il faut lister un nombre de données.

Voici les données qu'on synthétise la partie « Étude de Marché » du **business plan rédigé pour une savonnerie** :

- des chiffres et analyses actualisés qui caractérisent le marché du savon
- les récentes innovations notables
- les segments de clientèle de votre activité de fabrication de savons
- l'analyse compétitive
- des exemples d'avantages concurrentiels
- l'analyse SWOT rédigée pour une savonnerie

## 2. LES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX D'UN BUSINESS PLAN POUR UNE SAVONNERIE

---

### En quoi consiste le modèle économique de ma savonnerie?

**L** business model de votre savonnerie consiste en la production de savon pour diverses finalités comme la lessive, le savon destiné à la vaisselle, la toilette, les soins du corps, etc. Une savonnerie peut également développer une expertise dans la production de shampoing ou de gel douche.

Pour ouvrir une savonnerie, il est évident qu'il faut s'y connaître dans les **techniques de fabrication de savon**.

Notez qu'il s'agit avant tout d'une activité lucrative. En conséquence, la vente et la distribution font partie intégrante du modèle d'affaire d'une savonnerie.

Pour prétendre à la rentabilité, une savonnerie doit donc disposer d'un bon réseau de distribution et investir dans la communication, afin d'écouler rapidement les savons fabriqués.

Par usage, on détaille le business model de son entreprise dans son business plan en construisant un Business Model Canvas.

Cet outil donne l'occasion de facilement saisir les caractéristiques de votre savonnerie, en particulier les sources de revenus, la structure de coûts, les canaux de communication, etc.

Le **business plan adapté à une savonnerie** de notre partenaire comprend bien un Business Model Canvas (modifiable) complet et adapté à cette activité.

## **Comment expliciter les segments de clientèle de ma savonnerie?**

**C**ette étape consiste à « segmenter » une base de potentiels clients en plusieurs groupes similaires.

Dans votre situation, il faut avoir une liste de personnes susceptibles d'acheter vos savons et les regrouper.

Pourquoi segmenter ? Cet exercice permet de structurer la présentation de votre clientèle dans votre business plan. Également, cette démarche permettra de mener des actions marketing plus efficacement (en divisant les différentes offres et les messages de votre savonnerie selon les différents segments, par exemple).

Des exemples de segments de marché auxquels peut s'adresser votre savonnerie sont les personnes soucieuses de l'environnement, les restaurants et les hôtels ou encore

les professionnels qui ont besoin d'un nettoyage plus efficace (cuisiniers, jardiniers, etc.).

À l'intérieur du **business plan conçu pour une savonnerie**, vous retrouverez une étude des segments de marché complétée pour votre activité de fabrication de savons.

## **Comment élaborer l'analyse concurrentielle de ma savonnerie?**

**L**e marché du savon est très fort en concurrence. Vous ne serez pas tout seul sur le secteur. Il ne faut surtout pas oublier les savonneries concurrentes qui sont là bien avant vous et celles qui vont naître après votre installation, à qui il faudra prendre des parts de marché.

Votre plan d'affaires doit détailler une analyse de ces concurrents. Il faut présenter leurs caractéristiques principales, ainsi que leurs avantages mais aussi les faiblesses potentielles.

Identifiez spécialement les différentes faiblesses (par exemple : une gamme de savons et de détergents limitée, l'absence d'une offre de personnalisation des produits, une approche peu respectueuse de l'environnement, l'absence d'une boutique en ligne et d'un service de livraison ou encore une distribution limitée en termes de régions).

Pourquoi se concentrer sur ces points ? Parce que ces éléments génèrent très probablement de la déception parmi la clientèle de ces savonneries. Profitez de cette situation en construisant des avantages concurrentiels pour votre activité de fabrication de savons.

Un avantage compétitif représente tout ce qui aide votre savonnerie à battre la concurrence présente sur le marché.

Voici certains exemples d'avantages concurrentiels qu'on peut envisager pour une savonnerie :

- fabrique une large gamme de savons et de détergents dispose d'un site web professionnel, doté d'un formulaire de contact
- offre à ses clients la possibilité de personnaliser les produits
- s'engage dans une démarche respectueuse de l'environnement (produits naturels, non testés sur les animaux)
- est dotée d'une boutique en ligne, accompagnée d'un service de livraison
- bénéficie d'une forte image de marque

Téléchargez le [business plan pour une savonnerie](#) de notre partenaire afin d'obtenir une analyse concurrentielle déjà rédigée ainsi qu'une liste des avantages concurrentiels pour ce secteur.



# Comment rédiger la matrice SWOT de ma savonnerie?

**L**a SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) représente une ressource qui est essentiel pour présenter les forces et faiblesses d'une entreprise donnée, comme votre savonnerie.

Par ailleurs, cet outil nous est utile pour analyser les opportunités ainsi que les menaces environnantes.

Une matrice SWOT correctement rédigée pour votre savonnerie doit être synthétique et structurée. Elle représente un exercice périlleux pour les jeunes créateurs d'entreprise qui rédigent quelques fois des matrices SWOT décousues, qui manquent de pertinence et rarement lisibles.

Ce n'est pas souhaitable, car, à l'instar du Business Model Canvas, la matrice SWOT a l'intérêt d'être une ressource de synthèse présentant un nombre conséquent de données concernant votre activité de fabrication de savons en peu de temps.

Pour avoir une analyse SWOT complète, rédigée et modifiable, consultez le [business plan adapté à une savonnerie](#) proposé par notre partenaire.

# Comment rédiger la stratégie marketing de ma savonnerie?

**D**ans votre business plan de votre savonnerie, il faudra exposer une stratégie stratégique afin de garantir le développement et la croissance de votre projet.

La stratégie marketing synthétise la totalité des actions et initiatives effectuées pour qu'un nombre croissant de clients soient susceptibles d'acheter vos savons.

À titre d'exemple, il y a la mise en place d'un site qui fasse office de vitrine pour votre savonnerie. Ce dernier aidera vos clients à vous identifier sur le web. Il devra inclure des informations et données concernant votre activité de fabrication de savons.

Vous pouvez également développer, dans ce site, une section de blogging, afin d'attirer plus de visiteurs. Vous pouvez, par exemple, y poster régulièrement des conseils sur comment choisir son savon, la méthode de fabrication etc mais **jamais expliquer les bienfaits des ingrédients naturels de base de vos savons**, etc.

Si vous n'avez pas la preuve scientifique que votre savon a des vertus thérapeutiques particulières, vous êtes en infraction avec le règlement cosmétique relatif aux allégations.

Un savon n'est qu'un tensioactif qui hydrate la peau par la production de glycérine, mousse, lave et nettoie. Les amendes en cas d'infraction sont sévères : 30 000 euros ou 3 ans d'emprisonnement !

Nos formations professionnelles vous apprennent à vous protéger et à protéger votre entreprise en restant en conformité avec les réglementations européennes et locales.

Il conviendra aussi prendre des actions pour optimiser le référencement en ligne de vos contenus (c'est le SEO) et, particulièrement, sur certains mots-clés pour que votre savonnerie soit bien visible dans les nombreux résultats de Google.

Afin de se garantir de positionner votre site sur le podium des résultats sur le moteur de recherche, vous pouvez aussi explorer les "campagnes" payantes Google Ads.

Votre savonnerie devra aussi maintenir une certaine activité sur tous les réseaux sociaux. Partagez régulièrement des contenus sur les plateformes comme Facebook, Twitter, Instagram ou encore TikTok, et interagissez bien avec votre communauté en ligne.

L'outil Facebook Ads donne l'opportunité de faire connaître votre savonnerie et ses caractéristiques à des audiences sélectionnées. C'est une démarche efficace pour attirer davantage de clients.

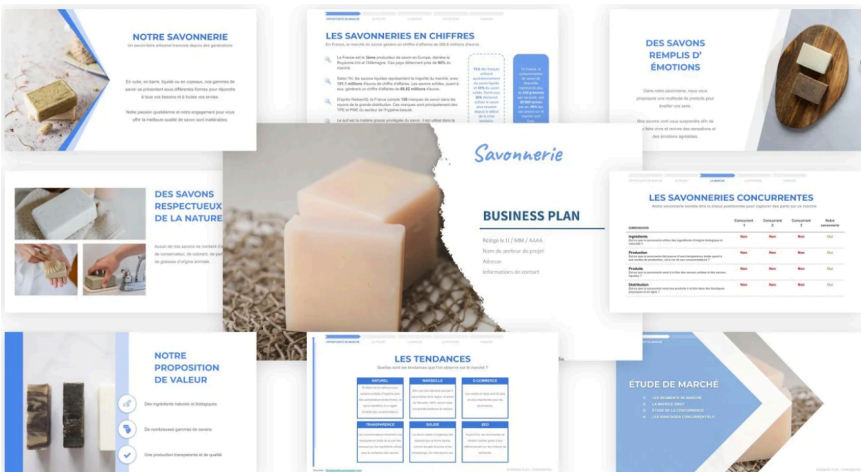
La politique marketing concernant votre activité de fabrication de savons ne se fait pas seulement en ligne. Il y a également les supports physiques.

Vous pouvez par exemple faire produire des supports de publicité pour votre savonnerie comme un panneau publicitaire ou encore des affiches ou flyers chez vos distributeurs.

Enfin, il vous est possible de construire différents partenariats avec des entreprises et des institutions qui viendront vous aider à vous faire connaître.

Il existe un certain nombre d'actions tout comme des canaux marketing pour la croissance de votre savonnerie.

Retrouvez-les dans ce **business plan pour une savonnerie** proposé par notre partenaire.



# Les tableaux financiers du Business Plan pour ma savonnerie

**U**n business plan bien rédigé comprend une stratégie financière complète.

Il faut, notamment, mener des calculs quant au chiffre d'affaires encaissé par votre savonnerie.

Il est bienvenu que de telles projections soient pertinentes. Le **prévisionnel financier pour une savonnerie** proposé par notre partenaire, contient un système avec des vérifications qui permet d'obtenir des prévisions de chiffre d'affaires cohérentes. À l'intérieur de ce fichier, les prix des savons sont notamment modulables (afin de tester plusieurs hypothèses).

Aussi, il faut construire un budget de démarrage propre à votre savonnerie. Ce budget va intégrer l'ensemble des frais de départ tout comme le chiffrage.

L'analyse des ratios de rentabilité représente aussi une dimension essentielle du business plan de votre activité de fabrication de savons. Cette analyse nous aide à prévoir le chiffre d'affaires qu'il faudra générer pour dépasser le seuil de rentabilité. Cette étude offre aussi des résultats sur les profits auxquels vous pouvez prétendre avec l'exploitation de votre savonnerie.

Il faudra aussi identifier les charges courantes de votre savonnerie.

Par exemple, on retrouve le coût d'achat d'ingrédients et de matières premières pour fabriquer des savons, le budget alloué à l'entretien et l'usage d'un véhicule utilitaire, le salaire du personnel chargé de la production ou encore les honoraires d'un comptable et d'un avocat qui collaborent avec vous.

Enfin, le niveau de performance financière de votre savonnerie peut également être examiné grâce au tableau des SIG, à l'analyse du BFR ainsi que des ratios financiers.

Vous vous en doutez, tous ces éléments font partie du **modèle financier pour une savonnerie** proposé par notre partenaire.

### 3. QUELLE FORMATION PROFESSIONNELLE PROPOSEZ-VOUS POUR M'AIDER À LANCER MA SAVONNERIE?

---

**L**a formation n'est pas obligatoire pour ouvrir une savonnerie.

Cependant, si vous voulez une entreprise très respectée et rentable qui fidélise ses clients avec une marque réputée pour sa production de savon de haute qualité en conformité avec la réglementation cosmétique, inscrivez-vous à notre Diplôme IFS de Maître Savonnier.

Toutes les informations que vous devez connaître sont contenues dans notre catalogue des formations que vous pouvez télécharger [ici](#), mais nous en résumons les points clés ci-dessous :

- Un cours sur mesure en présentiel pour un.e stagiaire à la fois
- Ce cours n'a pas pour but d'apprendre à créer de jolis savons au kilo. Il s'agit d'apprendre aux futurs savonniers à être respectueux de l'environnement et à prendre des décisions intelligentes concernant leurs produits sur la base d'une évaluation scientifique.

- Ce n'est pas un cours de chimie. Il s'agit cependant d'un changement de mentalité, d'une nouvelle façon de travailler par rapport à celles prescrites dans les livres, les articles et les blogs sur Internet concernant le métier de savonnier.

## **L'ACTION DE FORMATION**

Conversion, acquisition, entretien ou mise à niveau des connaissances : Accompagnement, information et conseil des créateurs ou repreneurs d'entreprises agricoles, artisanales, commerciales ou libérales, qu'ils soient déjà en activité ou non.

## **LE DIPLÔME IFS EST DIVISÉ EN 3 THÈMES**

**Thème 1 : S'initier au savon artisanal (savon solide pour le visage, le corps, les cheveux, la lessive, le détachant, le rasage et l'épilation, les animaux)**

Ce thème présente un certain nombre d'expériences approfondies conçues pour répondre à des questions ou résoudre des problèmes.

**Modules :** Outils du métier, Poids et mesures, Fiches de données de sécurité, Savons expérimentaux - savons à une huile ; Savons à plusieurs huiles (formulation, additifs, colorants, parfums, etc.), Production à petite et grande échelle, Huile et eau, Acides et bases, Acides gras, Alcools et esters, Saponification, Détergents et savons.

## **Thème 2 : Masterclass**

Ce thème se concentre sur l'évaluation des propriétés du savon fini. L'objectif est de s'assurer que le produit est



exempt de défauts qui pourraient le rendre impropre à l'usage auquel il est destiné.

**Modules :** Humidité dans le savon, Alcalinité, Titrage d'une soude suspecte, Acide gras libre, Détermination de l'indice d'alcalinité, Humidité dans le savon, Indices de saponification, Surgraissage, Réduction de l'eau, DOS, Temps et température, Trace.

### **Thème 3 : Création d'une entreprise cosmétique**

Ce thème se concentre sur le règlement sur les cosmétiques CE 1223/2009. L'objectif est d'apprendre à mettre en place un laboratoire professionnel lié à la commercialisation du savon naturel et à gérer une savonnerie selon la norme ISO 22716.

**Modules :** Mise en place d'un laboratoire aux normes, mise en place d'un système de contrôle qualité selon la norme ISO 22716, rédaction des politiques et procédures, engagement de fournisseurs et prestataires de qualité (toxicologue, etc.), obtention des autorisations commerciales obligatoires (SIRET, ERP, etc.), rédaction du DIP (Devoir d'Information). Cosmétovigilance (activité de surveillance systématique des effets indésirables des produits cosmétiques sur la santé humaine (REACH, COSING)).

## **Thèmes supplémentaires :**

**Shampooing solide Syndet - un produit détergent synthétique à base des tensioactifs naturels:**

Lorsque le temps le permettra, ce thème supplémentaire sera intégré au programme. Ce thème introduit le concept d'agents moussants naturels (surfactants) et l'importance du choix des ingrédients dans la formulation pour différents types de cheveux.

**Savon potassique - apprendre à réaliser un savon liquide sous toutes ses formes (crème, gel...)**

Ajoutez un produit unique à votre gamme de savons solides. Ce cours vous apprend à formuler et à fabriquer un savon liquide de base à l'aide d'hydroxyde de potassium et à obtenir différents types de savon liquide tels que des savons en crème, des savons en gel et bien plus encore

**Savon à chaud - un processus tellement différent de la saponification à froid.**

Le savon chaud - un processus très différent de la saponification à froid. Habituellement privilégiée par les savonniers amateurs, cette technique permet de sauver un savon fabriqué à froid qui s'est très mal comporté et qui est devenu caustique.

## 4. NOUS CONTACTER

---

### I NSTITUT DE FORMATION DE SAVONNERIE



13 rue du château 82160 CAYLUS Tarn-et-Garonne, France

SIRET: 82892804400027

CONTACT: Mme HURLEY,

Jacqueline

Propriétaire, Formatrice

d'adultes diplômée,

Savonnière artisanale

TELEPHONE +33 (0)5.63.26.09.20

PORTABLE +33 (0)6.41.22.02.90

WHATSAPP +33 (0)6.41.22.02.90

EMAIL institutdeformationsaf@gmail.com

WEBSITE institutdeformationdesavonnerie.com

L'IFS est un organisme de formation enregistré sous le numéro 76820099982 auprès du préfet de la région Occitanie.